

---

## Echte Handelsvertreterverträge fallen nicht unter Kartellverbot

---

**Handelsvertreter, die den Verkauf von Produkten an Dritte im Wesentlichen nach den Weisungen des Geschäftsherrn durchzuführen haben, sind als in dieses Unternehmen eingegliedert und mit diesem eine wirtschaftliche Einheit bildend anzusehen. Die zugrundeliegenden vertraglichen Regelungen sind daher kartellrechtlich nicht relevant, da diese im kartellrechtlichen Sinne keine Vereinbarungen zwischen zwei Unternehmen darstellen.**

**Dieses Privileg gilt nur dann nicht, wenn der Handelsvertreter in mehr als nur unerheblichem Maße die finanziellen Risiken des für diese Beurteilung ausschließlich relevanten Marktes des Absatzes oder der Abwicklung der mit den Dritten geschlossenen Verträge zu tragen hat. Dabei ist jedes Risiko für sich zu bewerten, und zu fragen, ob sich der vertretene Unternehmer tatsächlich eigener Unternehmerrisiken zu Lasten der Handelsvertreter entledigt hat.**

*EuG, 1. Instanz Urteil vom 15. September 2005 in der Rechtssache T-325/01*

Im Unterschied zur EU-Kommission kam das Europäische Gericht 1. Instanz zum Ergebnis, dass den Handelsvertretern keine wesentlichen Risiken, die an sich das vertretene Unternehmen DaimlerChrysler zu tragen hätte, in spürbarem Maße auferlegt wurden.

Zunächst hob das Gericht hervor, dass die deutschen Handelsvertreter kein Befugnis oder Abschlussvollmacht für den Verkauf von Wagen der Marke Mercedes-Benz haben, sondern sich ihre Tätigkeit auf das Einholen von Bestellungen beschränke. Den Umstand, dass die Handelsvertreter berechtigt seien, den Kunden Preisnachlässe zu Lasten der eigenen Provision zu gewähren, ordnete das Gericht dem Provisionsrisiko und nicht dem Preisrisiko im Hinblick auf den Kaufvertrag zu.

Ferner stellte das Gericht fest, dass die Handelsvertreter – im Gegensatz zu einem Händler – nicht verpflichtet seien, über ein Fahrzeuglager zu verfügen und die Handelsvertreter auch in der Praxis nicht gezwungen waren, für den Verkauf eines auf Lager gehaltenen Fahrzeugs einen Teil der Provision von vornherein aufzugeben, was dann in der Tat ein echtes Preisrisiko dargestellt hätte. Ebenso wenig würden die Handelsvertreter das Risiko tragen, dass die gelagerten Fahrzeuge unverkauft blieben.

Ferner würden auch bei den verkauften Fahrzeugen alle Risiken, insbesondere im Hinblick auf Nichtlieferung, Schlechterfüllung bei der Lieferung oder Insolvenz des Kunden, ausschließlich bei DaimlerChrysler liegen.

Unter diesen Umständen sei insgesamt festzustellen, dass das Verhältnis zwischen den Handelsvertretern und DaimlerChrysler dadurch gekennzeichnet sei, dass die Handelsvertreter den Verkauf von Mercedes-Benz-Fahrzeugen im Wesentlichen nach den Weisungen von DaimlerChrysler durchführen, so dass sie Angestellten gleichzustellen seien und als in das Unternehmen eingegliedert und mit diesem eine wirtschaftliche Einheit bildend angesehen werden müssten. Die Handelsvertreter würden daher nicht als eigenständige Unternehmen im Sinne des Kartellverbots auf dem relevanten Marktauftreten.

Ebenso wenig sah das Gericht das Transportkostenrisiko auf die Handelsvertreter verlagert. Dass die Handelsvertreter Vorfühwagen auf eigene Rechnung erwerben müssten, die sie sodann nach einer gewissen Zeit weiterverkaufen dürften, berge nach Auffassung des Gerichts zwar ein gewisses Risiko. Die Handelsvertreter könnten die Fahrzeuge jedoch zu einem Vorzugspreis erwerben und das Risiko, hier Verluste zu machen, tendiere in der Praxis gegen Null. Die Kommission würde deshalb die Bedeutung der Risiken übertreiben, die mit der Verpflichtung der Handelsvertreter verbunden seien, Vorfühwagen zu erwerben.

Des Weiteren hat das Gericht der Kommission vorgehalten, dass nicht dargetan sei, dass die Pflicht zur Durchführung von Werkstatt- und Gewährleistungsarbeiten kaufmännisch unangemessen wäre und demzufolge für die Handelsvertreter ein echtes finanzielles Risiko begründe. Die Kommission müsse aufzeigen, inwieweit die von ihr monierten Verpflichtungen tatsächlich spürbare Risiken zu Lasten der Vertreter darstellten. Nach Auffassung des Gerichts war kein derartiges kaufmännisches Risiko zu erkennen, dass es erlauben würde, die Handelsvertreter als selbständige Wirtschaftsteilnehmer zu bezeichnen.

Darüber hinaus hat das Gericht betont, dass es sich bei den Tätigkeiten wie Werkstatt- und Gewährleistungsarbeiten um Tätigkeiten handelt, die auf anderen Märkten als dem relevanten Markt - Einzelhandel mit Mercedes-PKW - ausgeführt werden.

Insgesamt lässt sich feststellen, dass das Gericht einen deutlich realistischeren Blick für den Handelsvertretervertrieb an den Tag gelegt hat, als die Europäische Kommission. Im Unterschied zu dieser, ist das Gericht nicht schematisch an die Beurteilung des Falles herangegangen, sondern hat sich mit der Frage auseinandergesetzt, welche Risiken ein Handelsvertreter typischerweise zu tragen hat und inwieweit sich DaimlerChrysler tatsächlich eigener Unternehmer-Risiken zu Lasten der Handelsvertreter entledigt hat. Letzteres ist nach Auffassung des EuG nicht in spürbarem Maße und nicht auf dem relevanten Markt geschehen, so dass letztlich die Handelsvertreterverträge zwischen DaimlerChrysler und den deutschen Vertretern nicht dem Kartellrecht unterfielen.

---

*Die Beratung im Vertriebsrecht insbesondere auch die Vertragsprüfung ist eine der wesentlichen Leistungen der CDH Organisation für Mitglieder. Nähere Informationen unter: [www.cdh.de/leistungen/beratung](http://www.cdh.de/leistungen/beratung)*

*Das Urteil ist für eine Veröffentlichung in der Rechtsprechungssammlung HVR-Online vorgesehen, die unter [www.cdh-wdgmhb.de](http://www.cdh-wdgmhb.de) bestellt werden kann.*